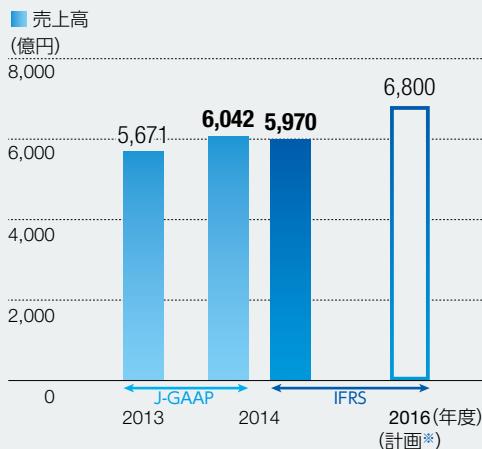


## 事業概況



## 売上高



## 2014年度の主な成果

## ITソリューションサービス

- 複合機にITサービスを付加したハイブリッド型販売モデルが、北米に加え欧州でも順調に拡大。

## オフィスプロダクト

- 成長国市場に戦略商品として投入したA3カラー複合機が、引き続き好調に推移。
- 米国では、カラー複合機のMIF(累積稼働台数)蓄積により、カラーPV(出力枚数)が堅調に推移。
- 仏国での防衛、航空、通信分野の複合企業からグローバルでの新規契約を獲得。

## 市場環境(機会と課題)

- 当社が主要な顧客層とする中小企業では、IT専門家のリソース不足であることが多く、ITサービスへの潜在ニーズが高い。
- 先進国では複合機市場が成熟しており、製品のコモディティ化が進むなかで、いかに顧客への提供価値を高め、価格競争から脱したビジネスを展開できるかが課題。

## 強みと戦略

- 収益性の高いA3カラー複合機や高速機に注力。
- 複合機とITサービスを組み合わせたハイブリッド型販売を強化。
- 複合機がオフィスにおけるITネットワークのコアになるような独自のソリューション展開を強化。その結果、価格競争からの脱却を果たして中規模以上の企業からの受注が拡大。
- PV(出力枚数)の多い業種・業態の企業をターゲットとして戦略的に営業するため、これまでの「地域別」から「業種・業態別」の営業体制に移管。北米で成果があがりつつある。

\* 2014年5月に公表した数値

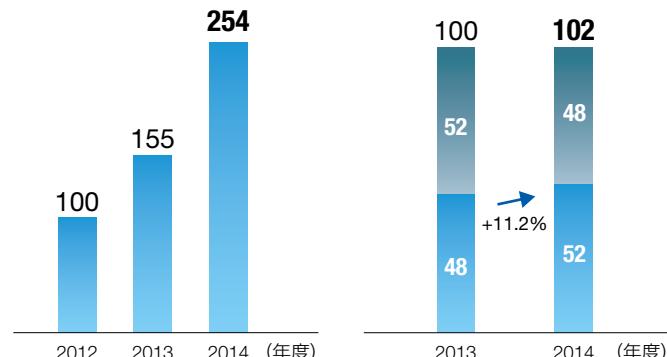
## ■ 2014年度の業績と2015年度の見通し

当分野の基本戦略は、収益性の高いA3カラー複合機や、多くのPVが見込める中高速機の比率を高めるとともに、複合機とITサービスを組み合わせたハイブリッド型販売により、市場での競争力強化と安定収益の確保を図ることです。

2014年度の業績は、ITサービスソリューションの売上高が前期比15%増加したほか、主力のA3カラー複合機が好調を維持し、すべての地域で前期から販売台数を伸ばしました。

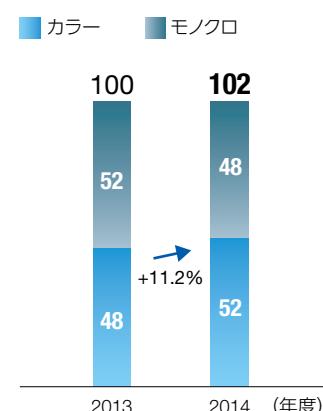
大企業のお客様向けにグローバルでの販売・サポート体制を強化したこと、お客様の出力環境を最適化するOPS(Optimized Print Services)も着実に成約件数および売上を増やしており、これら案件を通じてA4カラー複合機の販売台数も増加しました。

## OPS売上高



\* 2012年度を100とした場合の指数

## A3複合機販売台数伸長率



\* 2013年度を100とした場合の指数

一方、中堅・中小企業のお客様向けには、欧米市場を中心に展開する複合機とITサービスとのハイブリッド型販売を一層進化させ、お客様のコンテンツ管理を最適化するMCS(Managed Content Services)の提供を開始しました。

これらの結果、2014年度の当分野の売上高は、前期比7%増の6,042億円(IFRSベース 5,970億円)となりました。

2015年度は、MCSを含めたハイブリッド型販売をさらに加速

させます。その一環として、2015年6月には、米国で同様のサービスを高い顧客密着度を保ちながら展開しているSymQuest Group社を買収し、企業向けITサービスを強化しました。今後は、こうした活動を欧州市場でも強化し、新規顧客の開拓とPV(出力枚数)の拡大を牽引していきます。これらにより、2015年度の当分野の見通しは、IFRSベースで、前期比9%増の売上高6,500億円を見込んでいます。

## Focused Topic

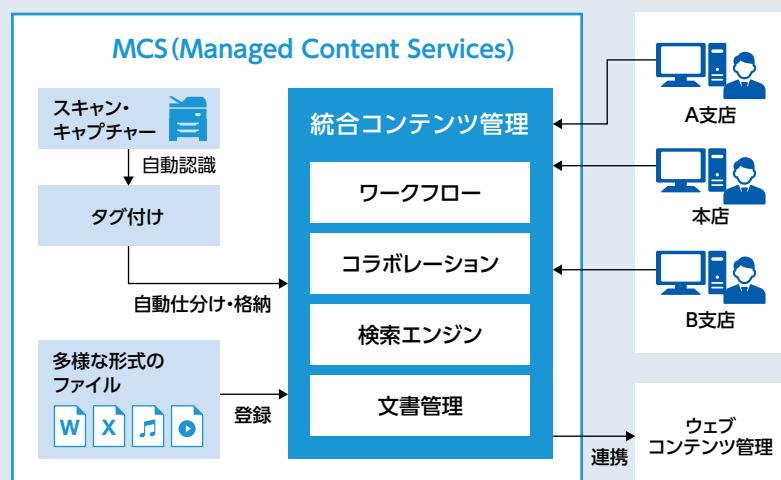
### MCSにより、顧客の生産性向上を実現

コニカミノルタのMCSは、お客様の中にある情報・コンテンツの流れを、ビジネスプロセスとして理解し、その「自動化」と「最適化」を提供するサービスです。これにより、お客様の生産性の向上やコスト削減、コンプライアンス強化を実現します。

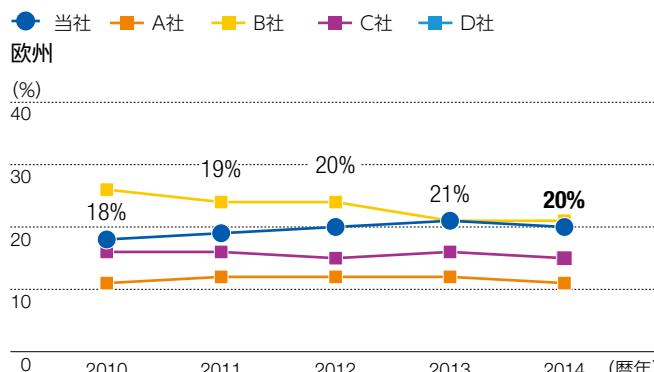
#### コニカミノルタのMCSによる提供価値

情報(コンテンツ)に関わる  
**自動化 最適化**

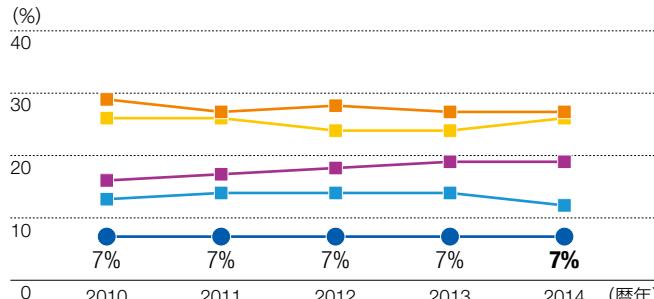
生産性向上 コスト削減 コンプライアンス強化



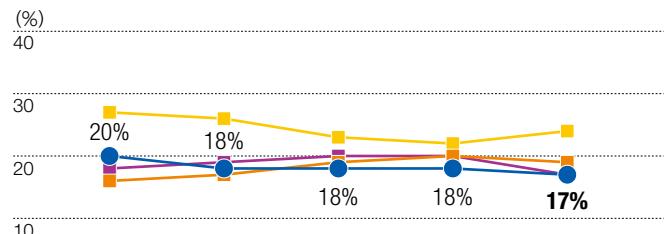
#### A3カラーMFP市場における当社台数シェア



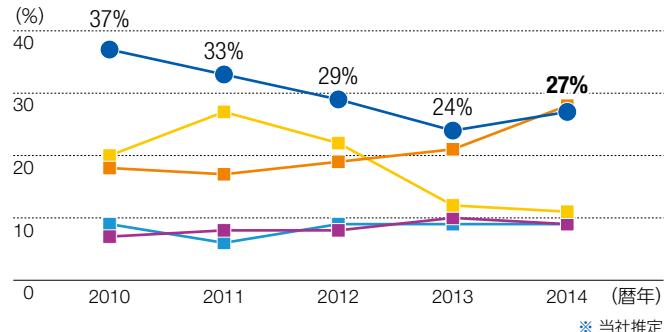
#### 日本



#### 北米



#### 中国



\* 当社推定

## 事業概況

### 情報機器事業(オフィスサービス分野)

#### ■ 成長戦略

当分野の現在の成長エンジンとなっているのが、カラー複合機のPVによる収益です(下図市場の見通し参照)。フェーズ0からフェーズ1にかけては、このカラーPVを極大化させることで、確かな成長を「継続」していくことがテーマとなりますが、フェーズ2では、カラーPVに依存しない成長の「確立」を目指します。

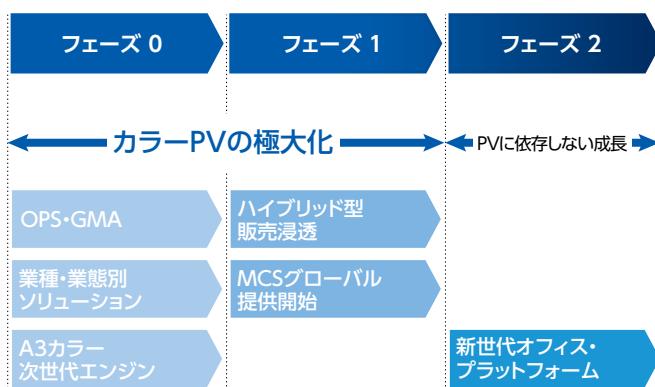
まず、フェーズ0ではカラー複合機のジャンルで業界トップの地位を確立するための「ジャンルトップ戦略」を推進。新たな成長エンジンとなるA3カラー新機種の投入や、業種・業態別ソリューションを可能にする顧客密着型の販売スタイルの確立など、既存事業の進化によって成長を牽引します。また、お客様の出力環境を最適化するOPSのGMA(グローバルな大口顧客向けの案件)強化を図ります。

フェーズ1では、近年M&Aによって強化してきたITサービスとのハイブリッド販売をさらに発展させるべく、サービスメニューにMCSを加えるなど、一層の「高付加価値化」を追求。お客様のビジネスプロセスそのものをマネジメントし、その改善・高度化や課題解決に貢献することで、お客様から必要不可欠なパート

ナーとして信頼される存在となることを目指します。これにより、他社との差別化を図り、価格競争からの脱却を図ります。

フェーズ2では、さらなる将来を見据えて、複合機とITの融合を促進させます。これにより、複合機をOA機器の位置づけから、オフィスの情報ネットワークのハブとなるプラットフォームに進化させ、PVに依存しない成長を確立させていきます。

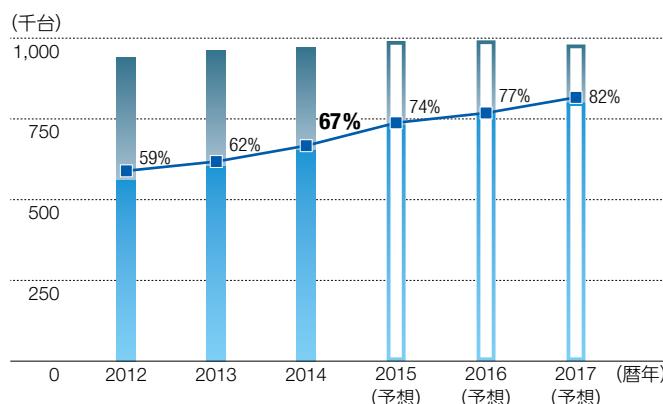
#### 成長ロードマップ



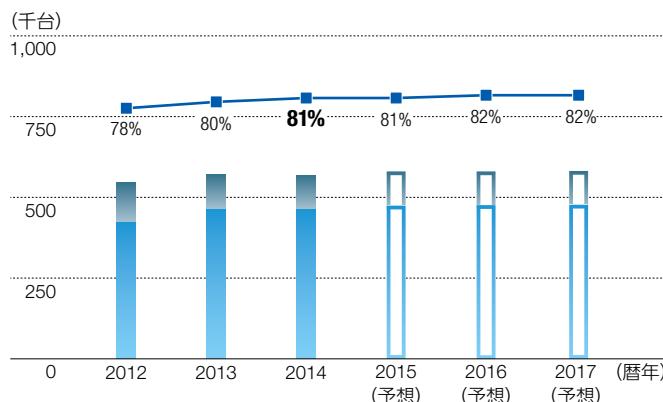
#### A3カラーMFP市場における世界各地の出荷台数推移と見通し

■ カラー ■ モノクロ ■ カラー比率

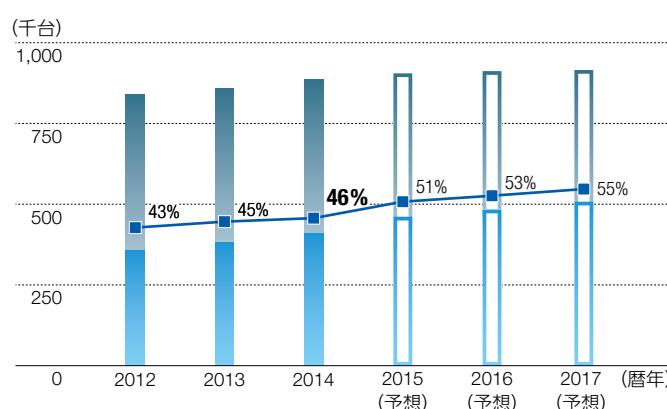
##### 欧州



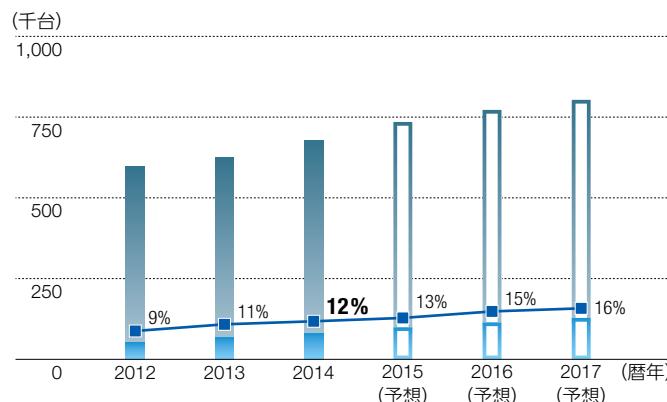
##### 日本



##### 北米



##### 中国



※ 当社推定